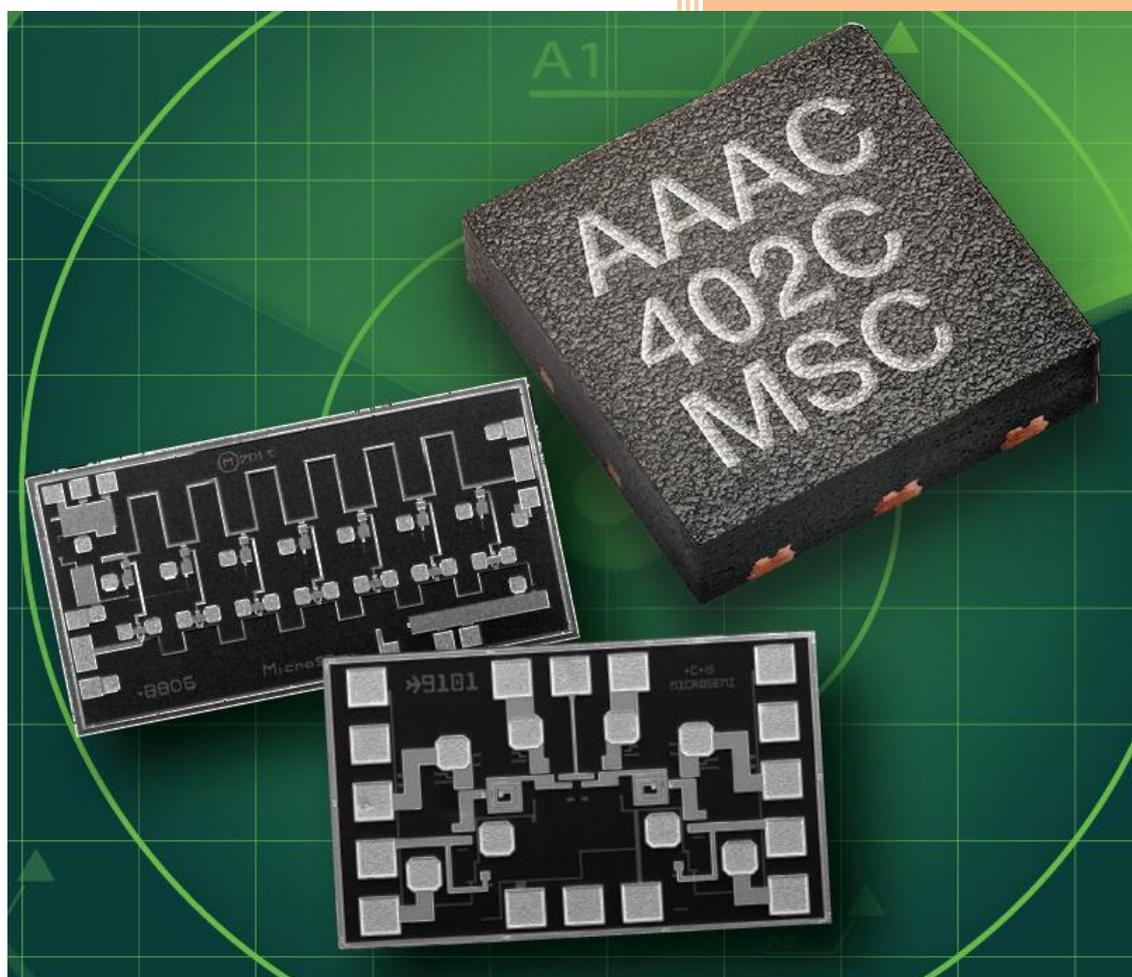


2022

# Бизнес-план развития производства микросхем



## Оглавление

<b>1. Резюме .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Сущность и цели проекта.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Эффективность реализации проекта .....</b>	<b>3</b>
<b>1.3. Источники финансирования.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Определение основной идеи и целей проекта.....</b>	<b>6</b>
<b>3. Анализ рынка .....</b>	<b>8</b>
<b>3.1. Общая характеристика рынка.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2. Клиентская целевая группа.....</b>	<b>16</b>
<b>3.3. Ожидаемая конкуренция .....</b>	<b>16</b>
<b>4. Маркетинговый план .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1. Концепция маркетинга .....</b>	<b>18</b>
<b>4.2. План продаж.....</b>	<b>30</b>
<b>4.3. Тактика маркетинга.....</b>	<b>30</b>
<b>5. Организационный план .....</b>	<b>31</b>
<b>5.1. Штатное расписание .....</b>	<b>31</b>
<b>5.2. Календарное осуществление проекта .....</b>	<b>31</b>
<b>6. Материальные ресурсы.....</b>	<b>32</b>
<b>6.1. Инвестиционные расходы.....</b>	<b>32</b>
<b>6.2. Косвенные расходы .....</b>	<b>32</b>
<b>6.3. Прямые расходы .....</b>	<b>32</b>
<b>6.4. Налоговое окружение .....</b>	<b>34</b>
<b>7. Финансовый анализ.....</b>	<b>35</b>
<b>7.1. Бюджет движения денежных средств.....</b>	<b>35</b>
<b>7.2. Прогнозный баланс .....</b>	<b>36</b>
<b>7.3. Бюджет доходов и расходов .....</b>	<b>36</b>
<b>7.4. Финансовые показатели.....</b>	<b>36</b>
<b>7.5. Показатели эффективности.....</b>	<b>37</b>
<b>7.6. Анализ безубыточности.....</b>	<b>37</b>
<b>7.7. Анализ чувствительности .....</b>	<b>38</b>
<b>8. Анализ рисков .....</b>	<b>38</b>
<b>8.1. Технологические риски .....</b>	<b>38</b>
<b>8.2. Организационный и управленческий риск.....</b>	<b>39</b>
<b>8.3. Риск материально-технического обеспечения.....</b>	<b>40</b>
<b>8.4. Финансовые риски.....</b>	<b>40</b>
<b>8.5. Экономические риски.....</b>	<b>41</b>

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## 1. Резюме

### 1.1. Сущность и цели проекта

Инициатором проекта является ХХХ. ....

Инициатор проекта планирует создать .... микросхем, предоставлять услуги разработки и производства ..... Клиентами компании будут предприятия, работающие в сфере телекоммуникаций, радиолокации, ОПК, радиосвязи.

Так как вся производственно-технологическая цепочка будет локализована в РФ, на продукцию предприятия не будут влиять санкционные ограничения, что является существенным конкурентным преимуществом.

Инициаторы проекта планируют к концу \*\*\*\* года завершить создание производственной базы и за \*\*\*\* год довести загрузку производства до максимальных значений, что обеспечит в \*\*\*\* году выручку более \* \*\*\* млн. руб. без НДС и чистую прибыль более \*\*\* млн. руб. без НДС.

Для достижения указанных выше целей необходимо решить следующие задачи

- .....

### 1.2. Эффективность реализации проекта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 1. Показатели эффективности инвестиций**

Показатели эффективности		Без учёта схемы финансирования
Чистый доход (ЧД, PV) без дисконта	руб.	*** ** *
Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR) в год	%	**, %
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	руб.	*** ** *
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	* ** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* *
Показатели эффективности		С учетом схемы финансирования
Чистый доход без дисконта	руб.	*** ** *
ВНД, % в год.	%	**, %
Чистый Дисконтированный Доход	руб.	*** ** *
Чистый Дисконтированный Доход с терминальной стоимостью	руб.	* ** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные (с учетом схемы финансирования):

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более \*\*\* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \* \*\*\* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее \*\*, \*%.
- Проект окупается в течение \*\* месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

### **1.3. Источники финансирования**

Источники финансирования проекта - .....

Общая стоимость проекта \*\*\* \*\*\* \*\*\* руб. Из этой суммы \*\*\* \*\*\* \*\*\* руб. составляют ....., \*\*\* \*\*\* \*\*\* руб. планируется привлечь из .....

**Таблица 2. Направления инвестиций, руб.**

<b>Статья</b>	<b>Сумма</b>
СМР	** *** **
Оборудование, техника, транспорт	*** *** **
Прочее	** *** **
Оборотные активы без процентов по кредиту	** *** **
Проценты по кредиту	** *** **
<b>ИТОГО</b>	<b>*** *** **</b>

Инициатор проекта планирует привлечь кредитные средства на следующих условиях.

**Таблица 3. Условия заемного финансирования**

<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
Ставка по кредиту, % годовых	*, *%
Срок кредита, лет	*
Льготный период на погашение основного долга, мес.	**
Погашение процентов	Ежемесячно
Погашение суммы основного долга	Ежемесячно
Начисление процентов	На остаток основного долга

.....

**Рисунок 1. Структура финансирования по направлениям вложений**

.....

## **Рисунок 2. График финансирования**

.....

## **Рисунок 3. График погашения кредита**

Как видно из представленной выше диаграммы, кредит полностью погашается в течение \* лет, в дальнейшем заемное финансирование рассматриваемому проекту не требуется.

## **2. Определение основной идеи и целей проекта**

Инициатором проекта является ХХХ. ....

Инициатор проекта планирует создать ..... производство ....., предоставлять услуги разработки и производства ... различного функционального назначения под требования заказчика. Клиентами компании будут предприятия, работающие в сфере телекоммуникаций, радиолокации, ОПК, радиосвязи. ....

Предприятие будет предлагать на рынке номенклатурный ряд ....., включающий в себя

- .....

.....

Так как вся производственно-технологическая цепочка будет локализована в РФ, на продукцию предприятия не будут влиять санкционные ограничения, что является существенным конкурентным преимуществом.

Другое конкурентное преимущество - возможность разработки и изготовления .....

Уникальность продукции предприятия придаёт .....

Помимо продукции и основных услуг ХХХ будет предоставлять своим клиентам такие дополнительные услуги как информирование о текущем уровне качества продукции, информационная поддержка, техподдержка, разработка типовых схемотехнических решений, доставка потребителю, проведение дополнительных испытаний, предложение различных вариантов оплаты.

Предприятие будет предоставлять гарантию на свою продукцию. При установлении брака производства будет производиться бесплатная замена ..., совместный с потребителем анализ причин отказа или брака.

Инициаторы проекта планируют к концу \*\*\*\* года завершить создание производственной базы и за \*\*\*\* год довести его загрузку до проектных значений, что обеспечит в \*\*\*\* году выручку более \* \*\*\* млн. руб. без НДС и чистую прибыль более \*\*\* млн. руб. без НДС.

Для достижения указанных выше целей необходимо решить следующие задачи – см. Таблица 4.

## **Таблица 4. Задачи проекта**

.....

Инициаторы проекта видят и собираются решить следующие проблемы, которые будут препятствовать успешному решению перечисленных выше задач:

### Таблица 5. Проблемы реализации проекта

.....

#### 3. Анализ рынка

##### 3.1. Общая характеристика рынка

..... электроника сегодня является одним из основных векторов развития всей индустрии электроники<sup>1</sup>. Это глобальный тренд, охватывающий все возможные области электроники – от технологий производства материалов, приборных структур, электронных компонентов до радиоэлектронной аппаратуры, конечных изделий, а также систем и комплексов на их основе.

Возможности новых ..... технологий и тесно связанных с ними цифровых микроэлектронных технологий позволили развиваться многим смежным направлениям, относящимся практически ко всем видам материального производства.

Прежде всего, это телекоммуникационная индустрия, производство контрольно-измерительного и аналитического оборудования, транспортная промышленность (авиация, железнодорожный, автодорожный и водный транспорт), медицинская техника, машиностроение, решения для пищевой, химической, горнодобывающей и перерабатывающей промышленности и т. д.

Современные полупроводниковые ..... приборы зачастую полностью определяют технические характеристики и конкурентные преимущества финишной продукции. Например, .....

.....

### Рисунок 4. Сегментация рынка ..... приборов

.....

Сегодня основная сложность прогнозирования развития рынков .... электроники связана прежде всего с тем, что меняется сама парадигма .... элементной базы, открываются принципиально новые возможности в области создания конечной аппаратуры и систем. В результате появляются не просто новые продукты и услуги потребления, но новые системные решения и принципиально новые рынки. Назовем лишь некоторые рынки конечной продукции и систем, которые полностью определяются уровнем развития ..... электроники.

.....

##### 3.2. Клиентская целевая группа

Целевые клиенты проекта – это предприятия, изготавливающие сложную радиоэлектронную аппаратуру, как оборонного, так и гражданского секторов

---

<sup>1</sup> \*\*\*\*\*://\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\* \_\*\*\*/4/\*\*\*\*\* \_4906\_855.\*\*\*

промышленности. Общая численность таких предприятий на территории РФ превышает \*\*\*.

Главные требования целевых потребителей к продукции проекта это

- .....

Источниками информации об аналогичной продукции для целевых потребителей является интернет, а также поставщики аналогичной продукции иностранного производства.

В связи с текущей внешнеполитической ситуацией, в условиях дефицита аналогов иностранного производства, спрос на планируемую к производству продукцию на территории РФ растет.

Несмотря на устойчивый спрос на территории РФ, инициаторы проекта прорабатывают на перспективу возможность организации сбыта в странах .....

### **3.3. Ожидаемая конкуренция**

Сравнительный анализ конкурентов проекта – см. Таблица 6.

#### **Таблица 6. Сравнительный анализ конкурентов проекта**

.....

Продукция конкурентов – это функционально схожие изделия, с приемкой ВП, высокой стоимости, длительного срока производства, зачастую с использованием кристаллов зарубежного производства. Продукция внесена в отраслевой перечень электронных компонентов.

Продукцию конкурентов покупают исторически сложившиеся потребители. Все конкуренты имеют проблемы с серийным производством по причинам как неготовности производственной инфраструктуры к резкому увеличению спроса, так и разрыва сложившихся логистических цепочек с зарубежными партнерами.

## **4. Маркетинговый план**

### **4.1. Концепция маркетинга**

С целью выработки концепции маркетинга был проведён SWOT-анализ проекта.

Прежде всего были определены основные факторы, влияющие на результаты проекта – см. Таблица 7.

#### **Таблица 7. Основные факторы**

.....

На основании оценки рейтинга основных факторов был составлен список сильных и слабых сторон проекта – см. Таблица 8.

#### **Таблица 8. Итоговый список сильных и слабых сторон продукции, услуг**

.....

Результаты проверки возможностей роста представлены в следующей таблице.

#### **Таблица 9. Проверка возможностей роста**

.....

В результате был определён итоговый рейтинг возможностей роста:

#### **Таблица 10. Итоговый рейтинг возможностей роста**

.....

В следующей таблице представлен рейтинг угроз:

#### **Таблица 11. Рейтинг угроз**

.....

#### **Таблица 12. Итоговый рейтинг угроз для таблицы SWOT анализа**

.....

В результате проведённой работы были сделаны следующие выводы, которые составили концепцию маркетинга предприятия – см. Таблица 13.

#### **Таблица 13. Выводы по SWOT анализу**

.....

#### **План продаж**

План продаж был построен на основе собственных потребностей ХХХ и переговоров, проведённых с предприятиями ОПК – см. Таблица 14. При этом предполагается, что за \*\*\*\* год предприятие завершит создание производственной базы, отладку оборудования, обучение персонала, а к концу \*\*\*\* года достигнет максимальной производственной мощности.

#### **Таблица 14. План продаж без учёта инфляции, млн. руб. с НДС**

.....

.....

#### **Рисунок 5. План продаж с учётом инфляции, млн. руб. с НДС**

#### **4.2. Тактика маркетинга**

Продажу продукции потребителям планируется организовать как напрямую, так и через посредников.

Способы рекламы и продвижения:

- .....

Способ ценообразования конкурентный, с ориентацией на зарубежные аналоги. Однако, нужно иметь в виду, что, с одной стороны, доступ к зарубежным аналогам постоянно усложняется, дефицит растёт. С другой стороны, на начальном этапе себестоимость продукции будет высокой по причине малого объёма

производства. Эти обстоятельства также должны быть приняты во внимание при определении цен продажи.

## **5. Организационный план**

Для ведения бизнеса будет зарегистрировано юридическое лицо в форме общества с ограниченной ответственностью, форма налогообложения – общая.

Особенности рынка предприятия определяют необходимость получения сертификата СМК.

.....

### **5.1. Штатное расписание**

На предприятии к моменту выхода на проектную мощность (конец \*\*\*\* года) будут работать \*\* сотрудника, средняя зарплата без страховых начислений - \*\*\* тыс. руб.

.....

### **5.2. Календарное осуществление проекта**

**Таблица 15. График производства работ**

.....

## **6. Материальные ресурсы**

### **6.1. Инвестиционные расходы**

Расчет инвестиционных расходов приведен в следующей таблице.

**Таблица 16. Инвестиционные расходы, млн. руб. с НДС**

.....

Общая сумма инвестиционных расходов \*\*\* млн. руб.

### **6.2. Косвенные расходы**

Ставки косвенных расходов указаны в следующей таблице.

**Таблица 17. Косвенные расходы без учёта инфляции, млн. руб. с НДС**

.....

### **6.3. Прямые расходы**

Прямые расходы представлены в следующей таблице.

**Таблица 18. Прямые расходы, млн. руб. с НДС**

.....

.....

**Рисунок 6. Динамика расходов с учётом инфляции, млн. руб. с НДС**

.....

**Рисунок 7. Структура расходов**

#### 6.4. Налоговое окружение

Проект рассчитан с применением общей системы налогообложения.

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

**Таблица 19. Ставки налогов**

Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
НДС	**%	Облагаемая НДС выручка/Ежемесячно
Налог на прибыль	**%	Прибыль/Ежемесячно
Налог на имущество	*,*%	Имущество на балансе/Ежеквартально
Страховые отчисления	**,**%	ФОТ/Ежемесячно

.....

#### Рисунок 8. Структура налоговых выплат

#### 7. Финансовый анализ

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

**Таблица 20. Условия расчета**

Показатели	Значения
Прогнозный период, лет	*
Ставка дисконта, %	**,*%
Инфляция промышленных товаров	**** год – *% **** год и далее – *%
Индексация зарплаты	*%

#### 7.1. Бюджет движения денежных средств

**Таблица 21. Бюджет движения денежных средств, млн. руб.**

Статья	ИТОГО	*	*	*	*	*	*
<b>Основная деятельность</b>							
<b>Поступления от основной деятельности</b>	** ***	*	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Выручка	** ***	*	***	* ***	* ***	* ***	* ***
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	** ***	**	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Переменные расходы	** ***	*	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Постоянные расходы	***	**	***	***	***	***	***
<b>Налоги:</b>	* ***	*	**	***	***	***	***
Налог на имущество	*	*	*	*	*	*	*
Налог на прибыль	***	*	*	**	**	**	**
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	* ***	_*	**	***	***	***	***
<b>Инвестиционная деятельность</b>							
<b>Поступления</b>	***	**	***	**	*	*	*
Вложение средств во внеоборотные активы	***	**	***	*	*	*	*
Пополнение оборотного капитала	**	*	*	*	*	*	*
<b>Выбытия</b>	***	*	***	**	*	*	*
СМР	**	*	**	*	*	*	*

Оборудование, техника, транспорт	***	*	***	**	*	*	*
Прочее	**	*	**	*	*	*	*
<b>Итого поток по инвестиционной деятельности</b>	<b>_-***</b>	<b>**</b>	<b>_-***</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
<b>Финансовая деятельность</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
<b>Поступления</b>	<b>***</b>	<b>*</b>	<b>***</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
Кредит	***	*	***	*	*	*	*
<b>Выбытия</b>	<b>***</b>	<b>*</b>	<b>**</b>	<b>**</b>	<b>**</b>	<b>**</b>	<b>*</b>
Возврат кредита	***	*	**	**	**	**	*
Выплата процентов по кредиту	**	*	*	*	*	*	*
<b>Итого поток по финансовой деятельности</b>	<b>_-**</b>	<b>*</b>	<b>***</b>	<b>_-**</b>	<b>_-**</b>	<b>_-**</b>	<b>*</b>
<b>Денежные средства на начало периода</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
Итого поступления денежных средств	** ***	**	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Итого оттоки денежных средств	** ***	**	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
<b>Денежные средства на конец периода</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
<b>Денежный поток от проекта</b>	<b>***</b>	<b>*</b>	<b>**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
<b>Чистый денежный поток с накоплением итога</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>

БДДС показывает (см. Таблица 21), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более \*\*\* млн. руб.

### 7.2. Прогнозный баланс

Таблица 22. Прогнозный баланс, млн. руб.

<b>Статья</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
Основные средства	*	***	***	***	***	***
НМА	*	**	**	**	**	*
НДС по приобретенным ценностям	*	*	*	*	*	*
Денежные средства	*	**	***	***	***	***
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>*</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>* ***</b>
Капитал	**	***	***	***	***	***
Нераспределенная прибыль	_-**	_-**	***	***	***	***
Займы	*	***	***	**	*	*
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>*</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>* ***</b>

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблица 22) начинает накапливаться со третьего года и составляет \*\*\* млн. руб. к концу периода планирования.

### 7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 23. Бюджет доходов и расходов, млн. руб.

<b>Статья</b>	<b>ИТОГО</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
Выручка	** ***	*	***	* ***	* ***	* ***	* ***
Расходы	** ***	**	***	* ***	* ***	* ***	* ***
<b>Валовая прибыль</b>	<b>* ***</b>	<b>_-**</b>	<b>*</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
Налог на имущество	*	*	*	*	*	*	*
<b>Прибыль</b>	<b>***</b>	<b>_-**</b>	<b>_-**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
Выплаты налога на прибыль	***	*	*	**	**	**	**

Процентные платежи по кредиту из чистой прибыли	**	*	*	*	*	*	*
<b>Чистая прибыль</b>	<b>***</b>	<b>_**</b>	<b>_**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>
<b>Чистая прибыль с накоплением итога</b>	<b>*</b>	<b>_**</b>	<b>_**</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>	<b>***</b>

Как видно из таблицы, компания показывает устойчивую операционную прибыль со третьего года работы.

#### 7.4. Финансовые показатели

**Таблица 24. Показатели рентабельности**

<b>Показатели</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	*%	**%	**%	**%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	*%	*%	*%	*%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	*%	*%	*%	*%

Как видно из приведенной выше таблицы, с третьего года работы компания имеет приемлемые показатели рентабельности.

#### 7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 25. Показатели эффективности инвестиций**

<b>Показатели эффективности</b>		<b>Без учёта схемы финансирования</b>
Чистый доход (ЧД, PV) без дисконта	руб.	*** ** *
Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR) в год	%	** , %
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	руб.	*** ** *
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	* ** ** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* , *
<b>Показатели эффективности</b>		<b>С учетом схемы финансирования</b>
Чистый доход без дисконта	руб.	*** ** *
ВНД, % в год.	%	** , %
Чистый Дисконтированный Доход	руб.	*** ** *
Чистый Дисконтированный Доход с терминальной стоимостью	руб.	* ** ** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* , *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные (с учетом схемы финансирования):

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более \*\*\* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \* \*\*\* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее \*\*, \*%.
- Проект окупается в течение \*\* месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

### 7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

**Таблица 26. Расчет уровня безубыточности, руб.**

Параметры	Среднее значение за период расчета	**%	**%
Выручка, руб. в мес.	*** **	** **	** **
Расходы, руб. в мес.	*** **	** **	** **
Постоянные расходы, руб. в мес.	** **	** **	** **
Переменные расходы, руб. в мес.	*** **	** **	** **
<b>Прибыль до вычета налогов, руб. в мес.</b>	<b>** **</b>	<b>_** **</b>	<b>** **</b>

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до \*\*% от запланированной.

### 7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект обладает высокой чувствительностью к изменению выручки и уровня прямых расходов – см. Таблица 27. Уже при снижении этих показателей на % проект теряет рентабельность. С другой стороны, чувствительность к уровню косвенных расходов минимальная: даже при увеличении этого параметра в \* раза рентабельность сохраняется. Это означает, что в случае возникновения рисков невыполнения планов по выручке можно и нужно предпринимать меры за счёт увеличения косвенных расходов. Например, увеличивать рекламные расходы, нанимать дополнительных менеджеров по продажам и т. д.

**Таблица 27. Анализ чувствительности**

Уровень выручки	**%	***%
ЧДД, руб.	_** **	** **
Срок окупаемости, мес.	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**
Уровень прямых расходов	**%	**%

ЧДД, руб.	*** **	*** **
Срок окупаемости, мес.	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**
<b>Уровень косвенных расходов</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>
ЧДД, руб.	* **	*** **
Срок окупаемости, мес.	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**

## 8. Анализ рисков

### 8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

#### **Риски, связанные с освоением оборудования**

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

#### **Исправность и ремонтпригодность оборудования**

**Меры по снижению (исключению) риска:** инициатор проекта планирует снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путём:

- .....

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

### 8.2. Организационный и управленческий риск

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск дефицита персонала нужной квалификации.
- Риск утраты или порчи имущества.
- Риск высоких цен на продукцию
- Риск низкого спроса на продукцию

#### **Риск дефицита персонала нужной квалификации**

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

#### **Риск утраты или порчи имущества**

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск низкого спроса на продукцию***

Спрос на продукцию спрогнозирован на основе собственного потребления ХХХ и переговоров, проведённых с предприятиями ОПК. В таких условиях возникновение рискованной ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск высоких цен на продукцию***

Планируемые цены установлены на уровне цен зарубежных аналогов. В этой связи возникновение рискованной ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

Количественная оценка рассматриваемого риска приведена ранее.<sup>2</sup>

### **8.3. Риск материально-технического обеспечения**

Риск может возникнуть в результате эскалации внешнеполитической обстановки.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

### **8.4. Финансовые риски**

***Риск недостатка финансирования проекта***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Возможность управления риском** – частичная.

### **8.5. Экономические риски**

***Риск существенного изменения в системе налогообложения***

---

<sup>2</sup> См. Таблица 27. Анализ чувствительности

**Бизнес-план развития производства микросхем ©Питер-Консалт**

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

**Меры по снижению (исключению) риска: .....**

**Степень влияния – высокая.**

**Возможность управления риском – нет.**